

SEMESTR I						
Data	Dzień tygodnia	Godziny	Wykładowca	Prezmiot	wykład	ćwiczenia
14.10.2024	piątek	15.30 - 16.00	WŁADYSŁAW UCZEŃ	OPCJALNE ROZPOCZĘCIE		
14.10.2024	piątek	16.00 - 16.45	Piotr Krenig	SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA I MARKETING SECOWY - BIZNES I SZANSY XXI WIEKU	1	
14.10.2024	piątek	17.00 - 17.45	Piotr Krenig	MARKETING SECOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA A BIZNES TRADYCYJNY, MODELE BIZNESU I MECHANIZMY DZIAŁANIA	1	
14.10.2024	piątek	17.45 - 18.30	Tomasz Muras	MARKETING SECOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA - HISTORIA	1	
14.10.2024	piątek	18.30 - 19.15	Tomasz Muras	MARKETING SECOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA - HISTORIA	1	
15.10.2024	piątek	19.30 - 20.15	Piotr Krenig	ETAPY BIZNESU - PLAN ROZWOJU I DETERMINANTY SUKCESU	1	
05.10.2024	sobota	9.00 - 9.45	mac. Michał Chodkowski	REGULACJE PRAWNE W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	9.50 - 10.35	mac. Michał Chodkowski	REGULACJE PRAWNE W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	10.40 - 11.25	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	11.30 - 12.15	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	12.30 - 13.15	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	13.20 - 14.25	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	14.30 - 15.15	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
05.10.2024	sobota	15.20 - 16.05	Włodzisław Casati	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWA UMIEJĘTNOŚĆ W BIZNESIE	1	
06.10.2024	nieдіziela	9.50 - 10.35	Włodzisław Casati	ELEMENTY SKŁADOWE KAŻDEGO PRZEDSIĘBIORSTWA: MISJA, WIZJA, DZIAŁANIE, REZULTAT	1	
06.10.2024	nieдіziela	10.40 - 11.25	Włodzisław Casati	REGUŁY SUKCESU: CEL, PLAN, LISTA KONTAKTÓW, 7 SPOTKAN, SZKOLENIE, KONTAKT CODZIENNY Z OPEKUNEM	1	
06.10.2024	nieдіziela	11.30 - 12.15	Norbert Warczyński	WYZNACZANIE CEŁÓW	1	
06.10.2024	nieдіziela	12.30 - 13.15	Norbert Warczyński	WYZNACZANIE CEŁÓW	1	
14.10.2024	poniedziałek	17.00 - 17.45	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
14.10.2024	poniedziałek	17.50 - 18.35	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
14.10.2024	poniedziałek	18.40 - 19.25	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
14.10.2024	poniedziałek	19.30 - 20.15	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
15.10.2024	wtorek	17.00 - 17.45	Monika Słazko	STRATEGIA PRACY Z NOWYM PARTNEREM	1	
15.10.2024	wtorek	17.50 - 18.35	Monika Słazko	STRATEGIA PRACY Z NOWYM PARTNEREM	1	
15.10.2024	wtorek	18.40 - 19.25	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
15.10.2024	wtorek	19.30 - 20.15	dr Aron Asael Wodewski	ZARZĄDZANIE CZASEM	1	
17.10.2024	czwartek	17.00 - 17.45	Piotr Sułkowski	PLANOWANIE, KONTRAKTOWANIE, KODEKSY HONOROWE	1	
17.10.2024	czwartek	17.50 - 18.35	Piotr Sułkowski	PLANOWANIE, KONTRAKTOWANIE, KODEKSY HONOROWE	1	
17.10.2024	czwartek	18.40 - 19.25	Aleksandra Grzelic Brach	PROFESJONALNA LISTA KONTAKTÓW / REKOMENDACJE	1	
17.10.2024	czwartek	19.30 - 20.15	Aleksandra Grzelic Brach	PROFESJONALNA LISTA KONTAKTÓW / REKOMENDACJE	1	
28.10.2024	poniedziałek	17.00 - 17.45	Aleksandra Grzelic Brach	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	
28.10.2024	poniedziałek	17.50 - 18.35	Aleksandra Grzelic Brach	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	
28.10.2024	poniedziałek	18.40 - 19.25	Tomasz Łopot	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	1
28.10.2024	poniedziałek	19.30 - 20.15	Tomasz Łopot	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	1
28.10.2024	wtorek	17.00 - 17.45	KAROLINA LAPPO RZEPLINSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE	1	
28.10.2024	wtorek	17.50 - 18.35	KAROLINA LAPPO RZEPLINSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE	1	
28.10.2024	wtorek	18.40 - 19.25	KAROLINA LAPPO RZEPLINSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE	1	1
28.10.2024	wtorek	19.30 - 20.15	KAROLINA LAPPO RZEPLINSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE	1	
09.11.2024	sobota	9.00 - 9.45	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	
09.11.2024	sobota	9.50 - 10.35	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	1
09.11.2024	sobota	10.40 - 11.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	
09.11.2024	sobota	11.30 - 12.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	1
09.11.2024	sobota	12.30 - 13.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	
09.11.2024	sobota	13.20 - 14.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 1 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA SAMEGO SIEBIE	1	
09.11.2024	sobota	14.30 - 15.15	Grażyna Krenig	ETYKA W BIZNESIE	1	
09.11.2024	sobota	15.20 - 16.05	Grażyna Krenig	ETYKA W BIZNESIE	1	
10.11.2024	nieдіziela	9.50 - 10.35	Gregorz Cieleban	WYKORZYSTANIE LEKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I USŁUG	1	
10.11.2024	nieдіziela	10.40 - 11.25	Gregorz Cieleban	WYKORZYSTANIE LEKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I USŁUG	1	
10.11.2024	nieдіziela	11.30 - 12.15	Gregorz Cieleban	WYKORZYSTANIE LEKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I USŁUG	1	
10.11.2024	nieдіziela	12.30 - 13.15	mac. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARSTWA I ADMINISTRACYJNEGO	1	
10.11.2024	nieдіziela	13.20 - 14.25	mac. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARSTWA I ADMINISTRACYJNEGO	1	
10.11.2024	nieдіziela	14.30 - 15.15	mac. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARSTWA I ADMINISTRACYJNEGO	1	
10.11.2024	nieдіziela	15.20 - 16.05	mac. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARSTWA I ADMINISTRACYJNEGO	1	
13.11.2024	środa	17.00 - 17.45	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
13.11.2024	środa	17.50 - 18.35	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	1
13.11.2024	środa	18.40 - 19.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
14.11.2024	czwartek	17.00 - 17.45	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	1
14.11.2024	czwartek	17.50 - 18.35	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
14.11.2024	czwartek	18.40 - 19.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
14.11.2024	czwartek	19.30 - 20.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
14.11.2024	czwartek	20.20 - 21.05	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 2 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA	1	
23.11.2024	sobota	9.00 - 9.45	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA ZADAWANIA PYTAŃ	1	
23.11.2024	sobota	9.50 - 10.35	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA ZADAWANIA PYTAŃ	1	
23.11.2024	sobota	10.40 - 11.25	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA ZADAWANIA PYTAŃ	1	
23.11.2024	sobota	11.30 - 12.15	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA ZADAWANIA PYTAŃ	1	1
23.11.2024	sobota	12.30 - 13.15	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA ZADAWANIA PYTAŃ	1	1
23.11.2024	sobota	13.20 - 14.05	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	
23.11.2024	sobota	14.10 - 14.55	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	1
24.11.2024	nieдіziela	9.50 - 10.35	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	
24.11.2024	nieдіziela	10.40 - 11.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	
24.11.2024	nieдіziela	11.30 - 12.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	1
24.11.2024	nieдіziela	12.30 - 13.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	1
24.11.2024	nieдіziela	13.20 - 14.25	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	
24.11.2024	nieдіziela	14.30 - 15.15	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	1
24.11.2024	nieдіziela	15.20 - 16.05	Włodzisław Casati	STRUKTOGRAM 3 - KLUCZ DO PODNIĄGANIA KLIENTA	1	
28.11.2024	czwartek	17.00 - 17.45	Piotr Krenig	DLACZEGO TEN MODEL PRZEDSIĘBIORCZOŚCI? - ARGUMENTY, MOTYWY, STATYSTYKI I WYNIKI BADAŃ	1	
28.11.2024	czwartek	17.50 - 18.35	Piotr Krenig	DLACZEGO TEN MODEL PRZEDSIĘBIORCZOŚCI? - ARGUMENTY, MOTYWY, STATYSTYKI I WYNIKI BADAŃ	1	
28.11.2024	czwartek	18.40 - 19.25	Grażyna Krenig	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SUKCESU	1	
28.11.2024	czwartek	19.30 - 20.15	Grażyna Krenig	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SUKCESU	1	
04.12.2024	środa	17.00 - 17.45	Aleksandra Grzelic Brach	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	
04.12.2024	środa	17.50 - 18.35	Aleksandra Grzelic Brach	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	
04.12.2024	środa	18.40 - 19.25	Tomasz Łopot	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	1
05.12.2024	czwartek	17.00 - 17.45	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH	1	
05.12.2024	czwartek	17.50 - 18.35	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH	1	
05.12.2024	czwartek	18.40 - 19.25	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH	1	1
14.12.2024	sobota	9.00 - 9.45	Monika Walkiewicz	PRACA Z OBEKCJAMI	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	9.50 - 10.35	Monika Walkiewicz	PRACA Z OBEKCJAMI	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	10.40 - 11.25	Joanna Kaziemier	TWORZENIE MOMENTUM	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	11.30 - 12.15	Joanna Kaziemier	TWORZENIE MOMENTUM	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	12.30 - 13.15	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANAMI	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	13.20 - 14.25	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANAMI	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	14.30 - 15.15	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANAMI	1	Warszawa
14.12.2024	sobota	15.20 - 16.05	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	9.50 - 10.35	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	10.40 - 11.25	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	11.30 - 12.15	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	12.30 - 13.15	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	13.20 - 14.25	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE SCENARIUSZE	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	14.30 - 15.15	Piotr Krenig	JAK REKRUTOWAĆ OSOBY KLUCZOWE ("GRUBE RYBY")	1	Warszawa
15.12.2024	nieдіziela	15.20 - 16.05	Piotr Krenig	JAK REKRUTOWAĆ OSOBY KLUCZOWE ("GRUBE RYBY")	1	Warszawa
08.01.2025	środa	17.00 - 17.45	Paweł Majewicz	MARKETING SECOWY W GOSPODARSTWIE RYNKOWEJ	1	
08.01.2025	środa	17.50 - 18.35	Paweł Majewicz	MARKETING SECOWY W GOSPODARSTWIE RYNKOWEJ	1	
08.01.2025	środa	18.40 - 19.25	Grażyna Krenig	PEWNOŚĆ SIEBIE W BIZNESIE	1	1
08.01.2025	środa	19.30 - 20.15	Grażyna Krenig	PEWNOŚĆ SIEBIE W BIZNESIE	1	
08.01.2025	środa	20.20 - 21.05	Grażyna Krenig	PEWNOŚĆ SIEBIE W BIZNESIE	1	
09.01.2025	czwartek	17.00 - 17.45	Kamila Tomala	NASTAWIENIE LIDERA	1	
09.01.2025	czwartek	17.50 - 18.35	Kamila Tomala	NASTAWIENIE LIDERA	1	
09.01.2025	czwartek	18.40 - 19.25	Kamila Tomala	NASTAWIENIE LIDERA	1	1
09.01.2025	czwartek	19.30 - 20.15	Kamila Tomala	NASTAWIENIE LIDERA	1	1
10.01.2025	piątek	17.00 - 17.45	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE	1	
10.01.2025	piątek	17.50 - 18.35	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE	1	
10.01.2025	piątek	18.40 - 19.25	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE	1	1
17.01.2025	piątek	17.00 - 17.45	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching Mentoring w Network Marketingu	1	
17.01.2025	piątek	17.50 - 18.35	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching Mentoring w Network Marketingu	1	
17.01.2025	piątek	18.40 - 19.25	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching Mentoring w Network Marketingu	1	
18.01.2025	sobota	9.00 - 9.45	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching Mentoring w Network Marketingu	1	1
18.01.2025	sobota	9.50 - 10.35	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching Mentoring w Network Marketingu	1	1
18.01.2025	sobota	10.40 - 11.25	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA	1	
18.01.2025	sobota	11.30 - 12.15	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA	1	
18.01.2025	sobota	12.20 - 13.05	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA	1	1
Ileść godzin:					92	26

			SEMESTR II				
Data	Dzień tygodnia	Godziny	Wykładowca	Przedmiot	wykład	ćwiczenia	
22.02.2025	sobota	9:00 - 9:45	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1		
22.02.2025	sobota	9:50 - 10:35	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1		
22.02.2025	sobota	10:40 - 11:25	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1		
22.02.2025	sobota	11:30 - 12:15	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1		
22.02.2025	sobota	12:30 - 13:15	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1		
22.02.2025	sobota	13:20 - 14:25	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM	1	1	
23.02.2025	nieдіziela	9:00 - 9:45	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM		1	
23.02.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	DR ANNA NITKIEWICZ JANKOWSKA	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM		1	
23.02.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Kamil Tomala	STORYTELLING	1		
23.02.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Kamil Tomala	STORYTELLING	1		
23.02.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Kamil Tomala	STORYTELLING	1		
05.03.2025	środa	13:20 - 14:25	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE SCENY	1		
05.03.2025	środa	14:30 - 15:15	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE SCENY	1		
05.03.2025	środa	15:20 - 16:05	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE SCENY		1	
06.03.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Kamil Tomala	STORYTELLING		1	
06.03.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Kamil Tomala	STORYTELLING	1		
06.03.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Kamil Tomala	STORYTELLING		1	
07.03.2025	piątek	17:00 - 17:45	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE	1		
07.03.2025	piątek	17:50 - 18:35	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE	1		
07.03.2025	piątek	18:40 - 19:25	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE	1		
22.03.2025	sobota	9:00 - 9:45	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
22.03.2025	sobota	9:50 - 10:35	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	
22.03.2025	sobota	10:40 - 11:25	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
22.03.2025	sobota	11:30 - 12:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
22.03.2025	sobota	12:30 - 13:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
22.03.2025	sobota	13:20 - 14:25	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
22.03.2025	sobota	14:30 - 15:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE		1	Warszawa
23.03.2025	nieдіziela	9:00 - 9:45	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE	1		
23.03.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE	1		
23.03.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE	1		
23.03.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE	1		
23.03.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE		1	Warszawa
23.03.2025	nieдіziela	13:20 - 14:25	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE		1	Warszawa
23.03.2025	nieдіziela	14:30 - 15:15	Zbyszek Dzidczak	NEGOCJACJE		1	Warszawa
27.03.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Piotr Krenig	CZYM JEST PRZYWODZTWO W BRANŻY - JAK BYĆ PRĄWODZNYM LIDEREM?	1		
27.03.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Piotr Krenig	CZYM JEST PRZYWODZTWO W BRANŻY - JAK BYĆ PRĄWODZNYM LIDEREM?	1		
27.03.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Norbert Warczyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRA / DELEGOWANIE ZADAŃ	1		
27.03.2025	czwartek	19:30 - 20:15	Norbert Warczyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRA / DELEGOWANIE ZADAŃ	1		
27.03.2025	czwartek	20:20 - 21:05	Norbert Warczyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRA / DELEGOWANIE ZADAŃ	1		
03.04.2025	czwartek	17:00 - 17:45	TR SULKOWSKI / MONIKA WALKIEW	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM	1		
03.04.2025	czwartek	17:50 - 18:35	TR SULKOWSKI / MONIKA WALKIEW	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM	1		
03.04.2025	czwartek	18:40 - 19:25	TR SULKOWSKI / MONIKA WALKIEW	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM		1	
03.04.2025	czwartek	19:30 - 20:15	TR SULKOWSKI / MONIKA WALKIEW	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM		1	
04.04.2025	piątek	17:00 - 17:45	Norbert Warczyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRA	1		
04.04.2025	piątek	17:50 - 18:35	Norbert Warczyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRA	1		
04.04.2025	piątek	18:40 - 19:25	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETNGU SECOWEGO	1		
04.04.2025	piątek	19:30 - 20:15	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETNGU SECOWEGO	1		
04.04.2025	piątek	20:20 - 21:05	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETNGU SECOWEGO	1		
05.04.2025	sobota	9:00 - 9:45	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy rozwojowe, które doważą wyniki.	1		
05.04.2025	sobota	9:50 - 10:35	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy rozwojowe, które doważą wyniki.	1		
05.04.2025	sobota	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy rozwojowe, które doważą wyniki.		1	
05.04.2025	sobota	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy rozwojowe, które doważą wyniki.		1	
05.04.2025	sobota	12:30 - 13:15	Grzegorz Celebian	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA	1		
05.04.2025	sobota	13:20 - 14:25	Grzegorz Celebian	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA	1		
05.04.2025	sobota	14:30 - 15:15	Grzegorz Celebian	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA		1	
15.04.2025	wtorek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM	1		
15.04.2025	wtorek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM	1		
15.04.2025	wtorek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM	1		
16.04.2025	środa	16:10 - 16:55	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI	1		
16.04.2025	środa	17:00 - 17:45	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI	1		
16.04.2025	środa	17:50 - 18:35	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI	1		
24.04.2025	czwartek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
24.04.2025	czwartek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
24.04.2025	czwartek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
24.04.2025	czwartek	19:30 - 20:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
25.04.2025	piątek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
25.04.2025	piątek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
25.04.2025	piątek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
25.04.2025	piątek	19:30 - 20:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH	1		
26.04.2025	sobota	9:00 - 9:45	Malgorzata Balcęzna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ	1		
26.04.2025	sobota	9:50 - 10:35	Malgorzata Balcęzna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ	1		
26.04.2025	sobota	10:40 - 11:25	Malgorzata Balcęzna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ		1	
26.04.2025	sobota	11:30 - 12:15	Malgorzata Balcęzna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ		1	
26.04.2025	sobota	12:30 - 13:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie	1		
26.04.2025	sobota	13:20 - 14:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie	1		
26.04.2025	sobota	14:30 - 15:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie		1	
10.05.2025	sobota	9:00 - 9:45	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPÓŁU - PROWADZĆ MOTYWUJĄC	1		
10.05.2025	sobota	9:50 - 10:35	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPÓŁU - PROWADZĆ MOTYWUJĄC	1		
10.05.2025	sobota	10:40 - 11:25	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPÓŁU - PROWADZĆ MOTYWUJĄC	1		
11.05.2025	nieдіziela	09:00 - 09:45	Marek Błaszko	STRATEGIA ROZWIJANIA ZESPÓŁU	1		
11.05.2025	nieдіziela	09:50 - 10:35	Marek Błaszko	STRATEGIA ROZWIJANIA ZESPÓŁU	1		
11.05.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Norbert Warczyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?	1		
11.05.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Norbert Warczyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?	1		
11.05.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Norbert Warczyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?	1		
19.05.2025	poniedziałek	17:00 - 17:45	Karolina Lajpko Raszlińska	Rozwój nowych rynków	1		
19.05.2025	poniedziałek	17:50 - 18:35	Karolina Lajpko Raszlińska	Rozwój nowych rynków	1		
19.05.2025	poniedziałek	18:40 - 19:25	Artur Kijonka	PRACA Z BAZAMI DANYCH KLIENTÓW	1		
19.05.2025	poniedziałek	19:30 - 20:15	Artur Kijonka	PRACA Z BAZAMI DANYCH KLIENTÓW	1		
20.05.2025	wtorek	17:00 - 17:45	MALGORZATA BALECZNA NOWACKA	MARKA OSOBISTA	1		
20.05.2025	wtorek	17:50 - 18:35	MALGORZATA BALECZNA NOWACKA	MARKA OSOBISTA	1		
20.05.2025	wtorek	18:40 - 19:25	MALGORZATA BALECZNA NOWACKA	MARKA OSOBISTA		1	
14.06.2025	sobota	9:50 - 10:35	Norbert Warczyński	DELEGOWANIE ZADAŃ	1		
14.06.2025	sobota	10:40 - 11:25	Norbert Warczyński	DELEGOWANIE ZADAŃ	1		
14.06.2025	sobota	11:30 - 12:15	Norbert Warczyński	DELEGOWANIE ZADAŃ		1	
15.06.2025	nieдіziela	9:00 - 9:45	Ignacy Matyjaszek	WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY	1		
15.06.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	Ignacy Matyjaszek	WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY	1		
15.06.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Ignacy Matyjaszek	WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY	1		
15.06.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Ignacy Matyjaszek	WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY	1		
15.06.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Ignacy Matyjaszek	WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY		1	
24.06.2025	wtorek	17:00 - 17:45	TOMASZ MURAS	Work Life Balans w życiu Sprzedawcy Bezpośredniego		1	
24.06.2025	wtorek	17:50 - 18:35	TOMASZ MURAS	Work Life Balans w życiu Sprzedawcy Bezpośredniego	1		
24.06.2025	wtorek	18:40 - 19:25	dr Tomasz Roman Śmiesz	NAUKA O ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJU I SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU	1		
24.06.2025	wtorek	19:30 - 20:15	dr Tomasz Roman Śmiesz	NAUKA O ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJU I SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU	1		
25.06.2025	środa	17:00 - 17:45	dr Tomasz Roman Śmiesz	ROLA FINANSÓW W POLITYCE SPOŁECZNEJ I GOSPODARSTWIE	1		
25.06.2025	środa	17:50 - 18:35	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE OPERACYJNE - CELE OPERACYJNE A CELE STRATEGICZNE	1		
25.06.2025	środa	18:40 - 19:25	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE OPERACYJNE - CELE OPERACYJNE A CELE STRATEGICZNE	1		
25.06.2025	środa	19:30 - 20:15	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE OPERACYJNE - CELE OPERACYJNE A CELE STRATEGICZNE	1		
				Brak godzin:			
					76	31	

			SEMESTR III				
Data	Dzień tygodnia	Godziny	Wykładowca	Przedmiot	wykład	ćwiczenia	
04.10.2025	sobota	9:00 - 9:45	Karolina Lappo Rzepińska	SKALOWANIE BIZNESU	1		
04.10.2025	sobota	9:50 - 10:35	Karolina Lappo Rzepińska	SKALOWANIE BIZNESU	1		
04.10.2025	sobota	10:40 - 11:25	Monika Chmielewska	WIZERUNEK LIDERA W MEDIACH - BLOOM UP IMAGE & MIND Zarządzanie marką i wizerunkiem / Public relations	1		
04.10.2025	sobota	11:30 - 12:15	Monika Chmielewska	WIZERUNEK LIDERA W MEDIACH - BLOOM UP IMAGE & MIND Zarządzanie marką i wizerunkiem / Public relations	1		
04.10.2025	sobota	12:30 - 13:15	Sabina Małta	SOCIAL MEDIA - MAKSYMALNE ZASIĘGI SKUTECZNA AKTYWNOŚĆ COZIENNA	1		
04.10.2025	sobota	13:20 - 14:25	Sabina Małta	SOCIAL MEDIA - MAKSYMALNE ZASIĘGI SKUTECZNA AKTYWNOŚĆ COZIENNA	1		
05.10.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	Karolina Lappo Rzepińska	Social Media w zawodzie Networkers	1		
05.10.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Karolina Lappo Rzepińska	Social Media w zawodzie Networkers	1		
05.10.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Karolina Lappo Rzepińska	Social Media w zawodzie Networkers	1		
05.10.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Paweł Średziński	AUTOMATYZACJE PROCESÓW BIZNESOWYCH - CRM I NIE TYLKO	1		
05.10.2025	nieдіziela	13:20 - 14:25	Paweł Średziński	AUTOMATYZACJE PROCESÓW BIZNESOWYCH - CRM I NIE TYLKO	1		
17.10.2025	piątek	17:00 - 17:45	Piotr Sulikowski	PROCEDURA REZERWACJI I REZERWACJE WARTOŚCIOWYCH	1		
17.10.2025	piątek	17:50 - 18:35	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA - PRAWO SPOŁEK KAPITAŁOWYCH	1		
17.10.2025	piątek	18:40 - 19:25	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA - PRAWO SPOŁEK KAPITAŁOWYCH	1		
17.10.2025	piątek	19:30 - 20:15	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA - PRAWO SPOŁEK KAPITAŁOWYCH	1		
27.10.2025	poniedziałek	18:00 - 18:45	Renata Żarczyk	METODYKA PISANIA PRACY DYPLOMOWEJ	1		
27.10.2025	poniedziałek	18:50 - 19:35	Renata Żarczyk	METODYKA PISANIA PRACY DYPLOMOWEJ	1		
27.10.2025	poniedziałek	19:40 - 20:25	Renata Żarczyk	METODYKA PISANIA PRACY DYPLOMOWEJ	1		
08.11.2025	sobota	9:00 - 9:45	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO PODATKOWE	1		
08.11.2025	sobota	09:50 - 10:35	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO PODATKOWE	1		
08.11.2025	sobota	10:40 - 11:25	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA UE W ZAKRESIE ZWIĄZANYCH Z PEŁNIENIEM FUNKCJI CZŁONKA ORGANU NADZORCZEGO	1		
08.11.2025	sobota	11:30 - 12:15	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA UE W ZAKRESIE ZWIĄZANYCH Z PEŁNIENIEM FUNKCJI CZŁONKA ORGANU NADZORCZEGO	1		
08.11.2025	sobota	12:30 - 13:15	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA UE W ZAKRESIE ZWIĄZANYCH Z PEŁNIENIEM FUNKCJI CZŁONKA ORGANU NADZORCZEGO	1		
08.11.2025	sobota	13:20 - 14:25	dr Tomasz Roman Śmus	PRAWO GOSPODARSTWA UE W ZAKRESIE ZWIĄZANYCH Z PEŁNIENIEM FUNKCJI CZŁONKA ORGANU NADZORCZEGO	1		
08.11.2025	sobota	14:30 - 15:15	dr Tomasz Roman Śmus	KODEKS SPOŁEK HANDLOWYCH - RADA NADZORCZA	1		
08.11.2025	sobota	15:20 - 16:05	Piotr Sulikowski	Obowiązki rady nadzorczej	1		
09.11.2025	nieдіziela	9:00 - 9:45	Grzegorz Iwanicki	Systemy CSR - standardy etyki i odpowiedzialnego prowadzenia biznesu	1		
09.11.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	Grzegorz Iwanicki	Systemy CSR - standardy etyki i odpowiedzialnego prowadzenia biznesu	1		
09.11.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Grzegorz Iwanicki	Systemy CSR - standardy etyki i odpowiedzialnego prowadzenia biznesu	1		
09.11.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
09.11.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
09.11.2025	nieдіziela	13:20 - 14:25	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
09.11.2025	nieдіziela	14:30 - 15:15	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
09.11.2025	nieдіziela	15:20 - 16:05	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
09.11.2025	nieдіziela	16:10 - 16:55	Anna Krupa Czysta	ZIAWISKO SOCIAL SELLINGU ORAZ DIGITALIZACJI PRACY JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESU MLM	1		
20.11.2025	czwartek	16:10 - 16:55	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
20.11.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
20.11.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
20.11.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
20.11.2025	czwartek	19:30 - 20:15	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
20.11.2025	czwartek	20:20 - 21:05	Aldona Daniłowska	REKRUTACJA ONLINE - JAK REKRUTOWAĆ PRZES MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	1		
21.11.2025	piątek	17:00 - 17:45	Piotr Sulikowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETINGU SIECIOWEGO W NOWEJ ERZE	1		
21.11.2025	piątek	17:50 - 18:35	Piotr Sulikowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETINGU SIECIOWEGO W NOWEJ ERZE	1		
21.11.2025	piątek	18:40 - 19:25	Piotr Sulikowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETINGU SIECIOWEGO W NOWEJ ERZE	1		
21.11.2025	piątek	19:30 - 20:15	Piotr Sulikowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETINGU SIECIOWEGO W NOWEJ ERZE	1		
21.11.2025	piątek	20:20 - 21:05	Piotr Sulikowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ / MARKETINGU SIECIOWEGO W NOWEJ ERZE	1		
06.12.2025	sobota	9:00 - 9:45	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	9:50 - 10:35	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	12:30 - 13:15	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	13:20 - 14:25	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
06.12.2025	sobota	14:30 - 15:15	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	9:00 - 9:45	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	9:50 - 10:35	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	12:30 - 13:15	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
07.12.2025	nieдіziela	13:20 - 14:25	Mirosława Sadowska	Przewodnictwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu Blancharda)	1		
10.12.2025	środa	17:00 - 17:45	dr Tomasz Roman Śmus	Międzynarodowe środowisko biznesowe - analiza porównawcza kultur	1		
10.12.2025	środa	17:50 - 18:35	dr Tomasz Roman Śmus	Międzynarodowe środowisko biznesowe - analiza porównawcza kultur	1		
10.12.2025	środa	18:40 - 19:25	Aldona Daniłowska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów	1		
10.12.2025	środa	19:30 - 20:15	Aldona Daniłowska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów	1		
10.12.2025	środa	20:20 - 21:05	Aldona Daniłowska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów	1		
16.12.2025	wtorek	17:00 - 17:45	dr Tomasz Roman Śmus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW	1		
16.12.2025	wtorek	17:50 - 18:35	dr Tomasz Roman Śmus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW	1		
16.12.2025	wtorek	18:40 - 19:25	dr Tomasz Roman Śmus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW	1		
09.01.2026	piątek	17:00 - 17:45	Grzegorz Iwanicki	ZARZĄDZANIE - PROJEKTARZ JAKOŚCIA, INWESTYCJE I INWESTOWANIE	1		
09.01.2026	piątek	17:50 - 18:35	Grzegorz Iwanicki	ZARZĄDZANIE - PROJEKTARZ JAKOŚCIA, INWESTYCJE I INWESTOWANIE	1		
09.01.2026	piątek	18:40 - 19:25	Grzegorz Iwanicki	ZARZĄDZANIE - PROJEKTARZ JAKOŚCIA, INWESTYCJE I INWESTOWANIE	1		
10.01.2026	sobota	9:00 - 9:45	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	9:50 - 10:35	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	10:40 - 11:25	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	11:30 - 12:15	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	12:30 - 13:15	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	13:20 - 14:25	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	14:30 - 15:15	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
10.01.2026	sobota	15:20 - 16:05	Zbigniew Dziśdeczek	Rozwiązywanie konfliktów - trening	1	1	Warszawa
11.01.2026	nieдіziela	10:00 - 10:45	Tomasz Muras	Brandzone trends	1		Warszawa
11.01.2026	nieдіziela	10:55 - 11:40	Piotr Krenig / Wildo Casati	Perspektywy branży	1		Warszawa
11.01.2026	nieдіziela	11:50 - 12:35	Piotr Krenig / Wildo Casati	Perspektywy branży	1		Warszawa
11.01.2026	nieдіziela	12:45 - 13:30	Przedstawiciele uczelni	Podsumowanie	1		Warszawa
				Ilość godzin:			